

TASSIANA PENSIN

**ANÁLISE DE CRÉDITO PARA PESSOAS JURÍDICAS
ATRAVÉS DA ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES
ECONOMICAS E FINANCEIRAS**

Monografia apresentada ao Departamento de Contabilidade, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da UFPR, como requisito para a obtenção do título de especialista no Curso de Pós-Graduação em Gestão de Negócios – 2007.

Orient.: Prof. Dr. Vicente Pacheco

CURITIBA

2008

"ALGUMAS QUEDAS SERVEM PARA QUE NOS LEVATEMOS MAIS FELIZES."

WILLIAM SHAKESPEARE

RESUMO

PENSIN, Tassiana. A Importância da Análise de Crédito é decisiva para as Instituições Financeiras, pois empréstimo é uma das principais atividades do negócio, ou se não a principal, quando pensamos em instituições financeiras o que vem primeiro a cabeça são empréstimos. Analisar riscos envolve vários itens que podem ser determinados pela instituição financeira e outros que fogem do alcance pois dependem do ambiente externo e este já não pode ser controlado. Definir os riscos das operações ou qual grau de risco que pretende-se correr é estabelecido pela instituição financeira e esta dentro do planejamento da alta diretoria e baseia-se na economia do país, qual a situação financeira da instituição, como estão os ativos e os passivos, quais os ramos de atividade que pretende-se operar e quais não, qual a concentração em cada segmento seja comércio, indústria e ou serviços. Analisar crédito é tomar decisão e com base no exposto acima e as instituições financeiras formulam políticas de crédito próprias de acordo com a estratégia do banco. Empresas são gerenciadas por pessoas e ao analisar riscos para pessoa jurídica deve-se ter em conta quem são os sócios e os administradores, e a saúde financeira dos sócios esta correlacionada com a da empresa, além do que os dados do balanço são grandes indicadores quando extraídos com esta função, analisar os índices financeiros e econômicos são importantes pois evidenciamos para onde empresa esta caminhando, onde busca recursos para gerir a empresa, o lucro vem sendo distribuído ou reaplicado, em caso de prejuízo onde esta o problema, vem de exercícios anteriores ou ocorreu recente por uma situação momentânea. Enfim, nada adianta o trabalho de captação de recursos se os empréstimos não forem bem sucedidos, tudo esta devidamente relacionado com o resultado da instituição financeira.

Palavras-chave: Análise de Crédito, tomada de decisão, riscos, balanço patrimonial e indicadores.

RESUMO.....	5
1 INTRODUÇÃO.....	8
1.1 <i>Problema Identificado</i>	9
1.2 <i>Justificativa</i>	9
1.3 <i>Objetivos</i>	10
1.3.1 <i>Objetivo Geral</i>	10
1.3.2 <i>Objetivos Específicos</i>	10
2. EMBASAMENTO TEÓRICO SOBRE CRÉDITO E RISCOS NOS BANCOS COMERCIAIS.....	12
2.1 CONCEITO DE RISCO DE CRÉDITO	12
2.2 CONCEITO DE CRÉDITO	13
2.3 A IMPORTÂNCIA E A FUNÇÃO DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	15
2.4 GARANTIAS	17
2.4.1 <i>Tipos de garantias</i>	18
2.5 PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO PARA PESSOAS JURÍDICAS	23
2.5.1 <i>Contas Garantidas</i>	23
2.5.2 <i>Desconto de Duplicatas</i>	23
2.5.3 <i>Desconto de Cheques</i>	23
2.5.4 <i>Leasing</i>	24
2.5.5 <i>Finame</i>	24
2.5.6 <i>CDC</i>	25
2.5.7 <i>Capital de Giro</i>	25
2.5.8 <i>Vendor</i>	25
2.5.9 <i>Compror</i>	26
2.5.10 <i>ACC</i>	26
2.6 DEFINIÇÕES DAS POLÍTICAS DE CRÉDITO	27
2.7 ANÁLISE DE CRÉDITO	30
2.7.1 <i>Idade e porte da empresa</i>	31
2.7.2 <i>Ramo de atividade</i>	31
2.7.3 <i>Grupo econômico</i>	32
2.7.4 <i>Apontamentos e Restritivos</i>	32
2.7.5 <i>Sazonalidade</i>	32
2.7.6 <i>Concentração</i>	33
2.7.7 <i>Endividamento</i>	33
2.8 TOMADA DE DECISÃO	34
3. EMBASAMENTO TEÓRICO SOBRE ANÁLISE ATRAVÉS DOS ÍNDICES ECONÔMICOS E FINANCEIROS.....	35
3.1 RECLASSIFICAÇÃO DO BALANÇO	35
3.2 BALANÇO PATRIMONIAL	36
3.3 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL	37
3.4 LIQUIDEZ	38
3.4.1 <i>Liquidez Geral</i>	38
3.4.2 <i>Liquidez Corrente</i>	39
3.4.3 <i>Liquidez Seca</i>	39
3.4.4 <i>Prazo Médio de Rotação dos Estoques</i>	39
3.4.5 <i>Prazo Médio de Recebimento de Vendas</i>	40
3.4.6 <i>Prazo Médio de Recebimento de Compras</i>	41
3.5 ANÁLISE DE ESTRUTURA	41
3.5.1 <i>Participação de Capitais de Terceiros</i>	41
3.5.2 <i>Composição do Endividamento</i>	42
3.5.3 <i>Endividamento Financeiro sobre o Ativo Total</i>	42
3.6 ANÁLISE DA LUCRATIVIDADE E DESEMPENHO	43
3.6.1 <i>Giro do Ativo</i>	43
3.6.2 <i>Retorno sobre as Vendas</i>	43
3.6.3 <i>Retorno sobre o Ativo</i>	44
3.6.4 <i>Retorno sobre o Patrimônio Líquido</i>	44

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS	46
5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	47

1 INTRODUÇÃO

Crédito está presente no dia a dia de todos nós, mesmo que não percebamos, um exemplo bem claro é ao emprestarmos algo para alguém, um membro da família ou um amigo, sem perceber em segundos fazemos uma análise da pessoa, será que é cuidadoso, qual a postura e cuidados que apresenta aos seus pertences, é confiável, ao fazermos esta leitura estamos fazendo uma pequena análise de crédito.

As atividades de gerir e analisar crédito tem um importante papel na sociedade e no desenvolvimento socioeconômico de um país. A função de uma empresa é atender e satisfazer as necessidades humanas, para tanto precisam de recursos para atender os investimentos necessários e o capital de giro, neste contexto entra os bancos os principais supridores dos recursos nas intermediações financeiras.

Existem instituições financeiras que apresentam uma enorme fronteira entre as áreas de negócios e as áreas de crédito, profissionais que só entendem de crédito e outros somente de negócios. O ponto chave é a união de ambos, trabalhar em conjunto e principalmente que o profissional de negócios que tem contato direto com o cliente tenha bases sólidas de crédito, pois nos primeiros instantes vai desenhando-se a estrutura da empresa, buscando informações relevantes para a concessão de risco. O profissional de negócios deve estar sempre atualizado em relação as mudanças na economia, tecnologia, criando o hábito diário de leitura de jornais e revistas pois para o cliente ele é o representante desta instituição e deve ter conhecimentos técnicos que imponham respeito ao cliente.

O ponto chave para ter uma qualidade da carteira de crédito de um banco depende fundamentalmente de quatro fatores: das políticas de crédito do banco, da qualidade dos seus recursos humanos, dos recursos materiais que possibilitem decisões rápidas e seguras e do gerenciamento eficaz da carteira.

O objetivo do estudo é abordar temas a respeito da decisão de crédito para empresas jurídicas tendo como base as demonstrações financeiras, abordando as principais linhas de crédito, garantias, políticas de crédito, a importância das instituições financeiras e diretrizes sucintas em relação as demonstrações financeiras que auxiliem na melhor tomada de decisão, gerando uma carteira de

crédito mais saudável, com mais agilidade na decisão, com minimização dos riscos e criando um relacionamento duradouro e recíproco com o cliente. A idéia geral é que as instituições financeiras saem ganhando e o cliente da mesma forma, pois o risco a ser tomado estará dentro da sua capacidade de pagamento.

1.1 Problema Identificado

Buscar entender os dados do balanço do cliente visto que trata-se uma grande ferramenta na análise de crédito, porém pela delimitação necessária ao tema, uma análise econômica e financeira mais voltada a empresas comerciais pois cada ramo de atividade e porte da empresa tem seus diferenciais e podem proporcionar outras interpretações.

1.2 Justificativa

O estudo propõe identificar os principais pontos para a tomada de decisão de crédito à pessoas jurídicas, auxiliando gerentes que atendem estes clientes.

Caso gerente não tenha alçada para definição de limites pode entender como uma área de crédito funciona, preparar mais substancialmente a defesa junto a crédito em relação a situações necessárias de maiores detalhes, evitando re-trabalho e tendo maior sucesso nas aprovações dos limites do cliente.

Outro aspecto relevante é desmistificar a idéia que análise dos dados do balanço do cliente é algo complexo, trazer os principais pontos de um balanço para uma linguagem mais simples e de fácil entendimento, sendo que o Balanço Patrimonial e demais demonstrações passam a serem de auxilio na tomada de decisão.

A idéia geral é minimizar os riscos de crédito buscando atender o cliente dentro da sua capacidade nem mais e menos, mais dentro do perfil do cliente, conforme o autor Wolfgang Kurt Schrickel que faz menção a respeito de vitaminas e crédito, onde uma pessoa sem vitaminas pode morrer e em contrapartida vitaminas

demais também levam a morte, ou seja crédito deve ser justo conforme o capacidade do cliente, e não conforme a vontade do cliente e ou do banco de liberar recursos mas a busca do denominador comum.

1.3 Objetivos

Análise de crédito para pessoas jurídicas com base nas demonstrações econômicas e financeiras.

1.3.1 Objetivo Geral

Conhecer sobre conceitos básicos da análise de crédito, os principais tópicos utilizados pelas instituições financeiras na concessão de um risco para empresas de pequeno e médio porte e auxiliando na tomada de decisão as demonstrações econômicas e financeiras da empresa.

1.3.2 Objetivos Específicos

O objetivo do estudo é a respeito da análise das demonstrações financeiras e econômicas de uma empresa, o assunto é muito abrangente e dependendo da atividade que uma empresa exerce existem outros aspectos que são de relevância, manteremos o enfoque para empresas comerciais e o objetivo é auxiliar na tomada de decisão de crédito de forma mais rápida e segura.

Inicialmente uma base a respeito:

- aspectos gerais de risco
- aspectos gerais de crédito
- garantias
- as principais operações de crédito para pessoa jurídica
- política de crédito

- análise de crédito
- tomada de decisão

Outro objetivo do estudo é a análise básica das demonstrações financeiras, que é uma ferramenta relevante na tomada de decisão de crédito e se bem embasada e analisada gera uma redução dos riscos nos empréstimos.

A idéia é fornecer subsídios para que o tempo de análise de crédito seja reduzido, desde a entrada do cliente junto a instituição financeira e o processo de implantação de riscos, evitando cadastros mal elaborados, falta de esclarecimentos em relação a aspectos relevantes, redução dos riscos e enfim conhecendo a fundo o cliente é mais fácil recomendar o risco, oferecer as melhores linhas e criar um relacionamento saudável, duradouro e com reciprocidade.

2. EMBASAMENTO TEÓRICO SOBRE CRÉDITO E RISCOS NOS BANCOS COMERCIAIS

2.1 Conceito de risco de crédito

Cada vez que um banco concede um empréstimo ou um financiamento está assumindo um risco de não receber, ou seja, o cliente pode não cumprir a promessa de pagamento. As razões que levam o cliente não-cumprimento da promessa podem estar relacionadas ao seu caráter, a sua capacidade de gerir os negócios, aos fatores externos ou sua incapacidade de gerar caixa. Mesmo a garantia não devendo ser o fator decisivo para concessão do empréstimos ou de um financiamento, alguns tipos de operações devem ser respaldadas por garantias que equilibrem e compensem as fraquezas relacionadas às demais variáveis implícitas no risco de crédito. A boa qualidade da carteira de crédito do banco, é, seguramente, um fator de segurança para seus acionistas e para os seus depositantes¹.

Os riscos de crédito de um banco podem ser classificados em quatro grupos: a) risco do cliente ou risco intrínseco; b) risco da operação; c) risco de concentração e d) risco de administração do crédito.

- risco do cliente ou risco intrínseco: hoje as instituições financeiras se utilizam de uma rating (classificação) para os clientes de acordo com seu histórico financeiro, através de seus cadastrados, apontamentos, e suas bases de dados geram este rating onde podem ter uma idéia a respeito do risco que estão ou não correndo ao conceder riscos a este cliente, assim possibilitará melhor decisão na precificação do empréstimo ou financiamento e bem com o levar a escolha das melhores garantias.
- risco da operação: os principais componente de uma operação são: produto, montante, o prazo, a forma de pagamento, as garantias e o preço e cada dos componentes tem um potencial de risco. Oferecer um produto que não condiz

¹ Silva, José Pereira da, Gestão e Análise de Risco de Crédito. São Paulo: Atlas, 2000, p.54.

com a atividade do cliente ou num prazo que não cabe dentro do capital de giro de uma empresa pode gerar uma situação de inadimplência. Separar o risco do cliente e da operação possibilita uma análise e decisão mais ajustada.

Um exemplo bem claro em relação é o prazo que como mencionado deve estar de acordo com a capacidade do cliente, já um prazo maior depende muitas vezes do futuro que torna-se incerto, onde alguns fatos podem mudar toda uma conjuntura de uma empresa, país ou até mesmo mundo, principalmente no mundo globalizado em que vivemos hoje.

- risco de concentração: este risco está muito atrelado que tipo de operações a instituição financeira opera, pode ou não ser um risco eminente, porém concentrar empréstimos em uma única região geográfica ou até mesmo com um único tipo de cliente ou atividade pode ser arriscado, quando mais pulverizado operar menor é o risco. O mesmo decorre de carteira de recebíveis do banco, uma administração estratégica de crédito requer uma política adequada de diversificação da carteira de recebíveis, clientes, operações e garantias.
- risco de administração de risco: a alta direção de um banco tem responsabilidade na diversificação da carteira de crédito, fornecimento de condições e materiais e na manutenção da equipe de profissionais preparada e atualizada para analisar, avaliar, decidir, formalizar e acompanhar crédito os créditos concedidos. Deve estar dotada da capacidade de armazenamento das informações e tecnologia de processamento e bem como a estrutura jurídica do banco deve proporcionar condições adequadas na formalização dos contratos e das garantias.

2.2 Conceito de Crédito

Segundo SCHRICHEL (1997) - crédito é um conceito presente no dia-a-dia das pessoas e empresas mais do que possamos imaginar a princípio. Todos nós, tanto as pessoas, quanto as empresas, estamos continuamente às voltas com o dilema de uma equação simples:

a constante combinação de nossos recursos finitos com o conjunto de nossas imaginações e necessidades infinitas, existem mais maneiras de se gastar dinheiro, por exemplo, do que ganhá-lo, ou seja a procura por crédito para satisfazer ao elenco de necessidades, desde as mais elementares de sobrevivência, até as mais ousadas e imaginosas.²

Crédito é um termo que traduz confiança, e deriva da expressão “crer”, acreditar em algo, ou alguém. O crédito, sob o aspecto financeiro, significa dispor a um tomador, recursos financeiros para fazer frente a despesas ou investimentos, financiar a compra de bens, etc.

Seguindo a seqüência de nossa jornada de educação financeira básica, com o tempo, aqueles primeiros “bancos” ou casas de crédito, verificaram que, nem todos os clientes que haviam depositado seus metais preciosos como ouro e prata, faziam o resgate ou retirada ao mesmo tempo. As pessoas, por segurança, mantinham os seus valores depositados nestes primeiros bancos, até por serem mais seguros e confiáveis. Ao mesmo tempo, já haviam pessoas, como os mercadores e os primeiros empreendedores no ramo da tecelagem, que necessitavam de recursos para expandir os seus negócios. Os bancos então passaram a emprestar os valores depositados, em troca de uma remuneração pelo uso do dinheiro, durante o tempo em que o mesmo fosse utilizado. Nasce a expressão mais conhecida do “juro”, que é a remuneração paga pelo uso do dinheiro no tempo. Os primeiros bancos emprestavam para comerciantes, exigindo garantias. Também emprestavam a reis e imperadores, financiando suas guerras e seu luxo.

Todo o crédito envolve um risco e no sentido restrito, consiste na entrega de um bem ou de um valor presente mediante uma promessa e pagamento de uma data futura. Isso significa, em termos financeiros, a expectativa de recebimento em montante de dinheiro numa data futura.³

² Schirickel, Wolfgang Kurt, *Análise de Crédito – Concessão e Gerencia de Empréstimos*. São Paulo: Atlas, 1997. p. 11.

³ Silva, José Pereira da, *Gestão e Análise de Risco de Crédito*. São Paulo: Atlas, 2000, p.75.

Hoje o crédito tem que ser responsável: empréstimos e financiamentos concedidos devem gerar consumo consciente, empregos, e suas ações não podem prejudicar a natureza.

O crédito é hoje um instrumento tão importante na vida das pessoas e das empresas que já de certa forma habitual as lojas estabeleceram preços para venda de seus produtos para pagamento em três e quatro vezes. Para os bancos e instituições de crédito em geral, cujo principal produto é dinheiro, não há possibilidade de venda a vista, o que torna o crédito o próprio negócio da instituição. Empresas que necessitam comprar equipamentos ou matéria prima podem valer-se do crédito como uma forma de acionarem o progresso de suas atividades, gerando impostos e empregos no País, entre outros benefícios. Entretanto que pese seu efeito positivo, o crédito em escalas elevadas poderá levar uma empresa à quebra ou um indivíduo à insolvência, da mesma forma como uma dose excessiva de vitamina pode levar um indivíduo à morte, o crédito, isto é, o endividamento, leva à quebra.

2.3 A importância e a função das instituições financeiras

A economia de um país pode ser representada por setores que concentram diversas atividades. Cada um desses setores tem sua função e sua importância. O setor primário cumpre importante papel no fornecimento de alimentos e de matérias-primas para indústria. A indústria, por sua vez, produz bens de consumo e bens de produção. O comércio leva os bens à população. O setor de serviços ganha cada vez mais espaço com o desenvolvimento econômico das nações. O segmento financeiro, como parte especializada no setor de serviços, tem participação representativa no Produto Interno Bruto (PIB) de um país. A função da intermediação financeira, sem dúvida é, facilitadora para a consecução dos objetivos de diversos outros segmentos da atividade econômica. É evidente, há um preço a ser pago pelos serviços financeiros, o qual decorre também de determinados objetivos da política econômica adotada pelo governo e das regras de competitividade do mercado. A quantidade de instituições e seus respectivos pontos de atendimentos, o total de ativos, o volume de empregos, de salários e de impostos são outros referenciais utilizados para destacar a importância do segmento

financeiro no contexto socioeconômico de um país. Esses dados variam com o decorrer do tempo, seguramente nos últimos anos, principalmente a partir de 1980 houve um grande crescimento nos investimentos feitos em estrutura, sistemas de processamento de dados e auto-atendimento.

O sistema financeiro consiste em um conjunto de instrumentos e instituições financeiras que funcionam como meios pelos quais as pessoas podem maximizar o lucro, criando e trocando direitos de receber moeda ou outros ativos. Na ausência de um sistema financeiro, os poupadores teriam de guardar moedas e ou comprar bens para estocar. Adicionalmente, as empresas não teriam recursos para financiar a construção de fábricas. Caso o empresário quisesse construir ou ampliar sua capacidade de produção, teria que fazer com recursos próprios ou sair à procura de vários poupadores que pudessem fornecer-lhe pequenos empréstimos. Haveria, ainda nesta situação, o problema de compatibilizar as datas em que os emprestadores precisariam de seus recursos de volta com as datas em que o tomador teria condição de pagar. A maior produtividade da economia resulta no fato que potenciais poupadores e potenciais investidores possam se completar, de modo que ambos tenham suas necessidades atendidas. As instituições financeiras propiciam aos tomadores condições para obtenção de recursos que necessitam e aos emprestadores as condições para aplicarem seus recursos.

Os intermediários financeiros são instituições como os bancos, que emitem títulos contra si mesmos para obterem fundos junto aos agentes econômicos. Em seguida usam esses fundos para fazer empréstimos à terceiros. Nisto consiste sua principal fonte de renda, ou seja, na diferença entre taxas de juros pagas aos fornecedores de fundos e as taxas de juros cobradas dos demandadores.

Alguns dos benefícios decorrentes da intermediação financeira:

- Avaliação do risco: São especialistas em avaliar os risco decorrentes de atividades econômicas, porém o intermediário financeiro deverá estar muito preparado para efetuar tarefa.
- Custos e cobertura de riscos: Dada a amplitude de atuação do intermediário financeiro, quanto às regiões geográficas e aos seguimentos de atuação econômicas, é possível que o custo de cobertura dos diversos riscos existentes sejam barateados.

- **Facilidade de obtenção de recursos:** A existência de intermediários financeiros facilita o processo de localização pelos agentes econômicos deficitários a encontrarem os recursos que necessitam no momento exato e de forma adequada às suas necessidades, ou seja, quanto aos volumes, prazos e formas de pagamento.
- **Incentivo á poupança:** Na esfera macroeconômica, é possível elevar o nível de formação de capital, estimulando a poupança. Pequenos valores, até grandes excedentes de capital, podem ser transacionados, possibilitando maior fluxo agregado de poupança e também maiores níveis de dispêndio.
- **Maiores ganhos de eficiência:** Para igual volume de formação de capital, a intermediação financeira pode conduzir a ganhos de eficiência de produção. Por meio do financiamento indireto, é possível melhor alocação de um maior volume de recurso para obtenção do maior retorno.

2.4 Garantias

A garantia é uma espécie de segurança adicional e em alguns casos, a concessão de crédito precisará dela para compensar as fraquezas decorrentes de outros fatores de risco. Muitas são as formas de garantias existentes ao ocorrer um empréstimo porém mencionarei as principais visto a abrangência do tema.

Alguns fatores são relevantes na definição da garantia: a) o risco representado pela empresa e pela operação; b) a praticidade da sua constituição; c) os custos incorridos para sua constituição; d) o valor da garantia em relação ao valor da dívida, isto é, deve ser suficiente para cobrir o principal, encargos e despesas eventuais; e) a depreciação; f) o controle do credor sobre a própria garantia; g) a liquidez, ou seja, a facilidade com que a garantia pode ser convertida em dinheiro e liquidar a dívida.

As garantias classificam-se em pessoais e reais. São garantias pessoais o Aval e a Fiança. As garantias reais compreendem a Hipoteca, o Penhor, a Caução, a Alienação Fiduciária entre outras.

A finalidade da garantia é evitar imprevistos ocorridos após a concessão do crédito, impossibilitando a liquidação do empréstimo por mais que a parte tomadora

seja idônea com suas obrigações, sempre haverá o risco, seja por fatores climáticos, cambiais, política fiscal, morte do principal dirigente da empresa, incêndio, algo de alcance mundial, atentados, recessões e entre outras causas.

O próprio Banco Central do Brasil considera a garantia como uma das regras da boa técnica bancária e estabelece que os bancos comerciais na realização de operações de crédito exijam uma garantia adequada ao crédito.

Em toda a concessão de crédito, o gerente deverá ter a convicção de que não será necessário utilizar a garantia para liquidar o empréstimo, a decisão de crédito deve ser baseada na capacidade de reembolso do cliente e não nas garantias, ou seja, das preferências à liquidez sobre segurança. A formalização da garantia é requisito essencial para que apresente validade, sirva de provas e seja eficaz contra terceiros. Portanto as garantias devem ser formais e registradas em cartório.

As instituições financeiras preferem as garantias que possuem maior liquidez, ou seja cuja conversão em caixa e respectiva liquidação independa de sentença judicial e o gerente ou analista de crédito não pode e basear-se na concessão de crédito somente com base na garantia envolvida e sim na capacidade de repagamento do cliente.

2.4.1 Tipos de garantias

2.4.1.1 Aval

O aval é uma garantia pessoal em que o avalista assume a mesma posição jurídica do avalizado, tornando-se solidário com a liquidação da dívida. O aval é normalmente atrelado a todas as operações de crédito, por ser a forma de garantia mais comum. Para a instituição financeira o aval é de boa norma bancária no que se refere à diminuição do risco em casos de inadimplência de cliente ou de concordata ou falência da empresa devedora, existem casos em que o avalista é o dono sócio da empresa, se esta pede falência, o dono responderá de mesma forma sobre suas dívidas, porém na posição física como avalista.

O aval ocorre pela assinatura do avalista ou de seu procurador com poderes específicos. A assinatura deve ser feita na frente do título ou caso não haja espaço suficiente poderá assinar no verso do respectivo título. Deve-se ter o cuidado que o

título esteja legível e bem formalizado, conferir além da assinatura, os poderes de quem assinou, que o avalista e os dados sejam os mesmos citados no contrato e que o valor do título de crédito seja suficiente para cobrir o valor do crédito, com os respectivos encargos.

Trata-se de obrigação autônoma em relação a obrigação principal. Uma operação de crédito pode ter vários avalistas e, caso o devedor principal não cumpra com a obrigação, é facultado ao credor cobrar a dívida de qualquer de um dos avalistas, inclusive sem precisar cobrar do devedor principal. Mesmo considerando que todo o patrimônio do avalista garanta a dívida é necessário destacar que operações com aval não possibilitam nenhuma preferência.

2.4.1.2 Fiança

A fiança também é uma garantia de caráter pessoal e fidejussória que torna o garantidor (fiador) solidário com o (afiançado) ou seja coobrigado para total cumprimento das obrigações assumidas por aquele.

Há na fiança três partes envolvidas: o garantidor (fiador), o devedor principal (afiançado) e o credor (beneficiário).

A fiança é um tipo de garantia pessoal, em que o fiador promete satisfazer a obrigação de um terceiro para maior segurança de um credor. Na fiança poderá haver o denominado “benefício de ordem”, isto é, o credor deverá acionar primeiro diretamente ao devedor e, após, o fiador, salvo este renunciar o benefício.

Ao contrário do aval, a fiança prestada por pessoa física só tem validade se tiver a concordância e assinatura da cônjuge. Se tratar de fiança prestada por empresa, é importante que as pessoas que assinaram tenham poderes para tal previsto nos estatutos.

2.4.1.3 Hipoteca

A hipoteca também é um tipo de garantia real, acessório de uma dívida, que incide sobre bens imóveis. Na hipoteca, o bem hipotecado permanece em poder do devedor. Como no penhor, o credor não pode apropriar-se do bem hipotecado, mas

tem sobre este preferência para venda judicial e liquidação da dívida. A hipoteca incide sobre bens imóveis, havendo casos especiais da hipoteca de bens móveis, como aeronaves e navios. Por ter natureza acessória, a hipoteca perde seu efeito quando findo o contrato principal, entre outras hipóteses previstas em lei civil.

Cabe destacar que um mesmo bem pode ser hipotecado junto a vários credores simultaneamente, havendo preferência do credor pela ordem de registro. Após a primeira hipoteca, os credores sucessivos não podem promover a venda judicial antes de seu vencimento.

Outra característica da hipoteca é de conferir ao credor o chamado direito de seqüela, ou seja, a eventual venda de um bem não afeta o gravame, podendo o credor executar judicialmente a garantia, mesmo eu o bem esteja em propriedade de terceiros.

A hipoteca de um bem, salvo cláusula em contrário, todas as suas benfeitorias. Deve a hipoteca ser registrada no cartório de imóveis de circunscrição de localização do bem, a fim de constituir o gravame e possibilitar o conhecimento aos interessados de que o imóvel está hipotecado.

2.4.1.4 Caução de Cheques

Os cheques que a empresa recebe de seus clientes ela repassa para o banco que faz o adiantamento, onde o banco gerencia toda esta carteira de cheques antecipados. Caso o cliente não pague o cheque o banco cobra da empresa, onde esta deverá se entender com o cliente. Ou seja esta garantia é de terceiros e o banco torna-se um intermediador para suprir a necessidade de capital de giro da empresa que não suportaria esperar trinta, sessenta, noventa ou até mais dias para receber.

2.4.1.5 Caução de Duplicatas

Conforme os cheques, as duplicatas são da mesma forma dadas como garantia de antecipação recebíveis. As duplicatas ocorrem através de intermediações entre a empresa e seus clientes, ela repassa para o banco antecipar

visto necessidade de capital de giro, já o banco gerencia toda esta carteira de títulos antecipados. Caso o cliente não pague a duplicatas o banco cobra da empresa que antecipou, e esta deverá entender-se com o cliente. Ou seja esta garantia é de terceiros e o banco torna-se um intermediador para suprir a necessidade de capital de giro da empresa que não suportaria esperar trinta, sessenta, noventa ou até mais dias para receber.

Cada banco tem sua política de crédito para antecipar recebíveis (cheques, duplicatas ou cartões), definindo prazos, faixas de concentração para cada tipo de ramo de atividade que atende, seja indústria, comércio ou serviços, onde o último requer mais cuidados pois um serviço muitas vezes pode ser cancelado e assim não trata-se de uma real obrigação, um exemplo são empresas de televisão a cabo, enquanto o cliente tem disponibilidade, interesse pelo serviço e formas de paga-lo pode manter, mas nada o obriga manter no próximo mês, existe um contrato que prevê multas e acréscimos em caso de cancelamento do serviço, porém não uma obrigação de mantê-lo, diferente de quando uma empresa compra um lote de estoques de uma indústria ou um cliente parcela sua geladeira no cheques, existe uma obrigação pois existe um "bem" que intermedia a operação.

As instituições financeiras também estão observando o mercado atual, onde o dinheiro de plástico é bem aceito e usual, ou seja, estamos falando do cartão de crédito, e os bancos já vem antecipando também esta modalidade que é dada como garantia, os futuros recebimentos. Cabe ao banco gerenciar toda a carteira, a maquina devedora deverá ser travada para que o cliente não acabe antecipando seus créditos futuros com outro banco, e desta forma a garantia ficaria furada e deficitária.

2.4.1.6 Penhor

É um tipo de garantia real que recai sobre bens móveis e corpóreos ou incorpóreos, cuja posse deve ser transferida ao credor, que pode efetuar a venda judicial do bem para liquidar a dívida, da qual o penhor é acessório, O penhor tem longa abrangência e pode compreender:

- coisas móveis;
- imóveis por acesso;
- os direitos;

- os títulos e crédito;

O penhor como garantia de dívida pode ser oferecido pelo devedor ou por terceiros, de modo que o credor mantém a posse do bem com o propósito de garantia sem, entretanto, ser-lhe permitido pelo seu uso. Ao mesmo tempo, se o devedor não pagar a dívida nas condições contratadas, pode o credor provocar a venda judicial, sendo vedado ao mesmo tempo apropriar-se do bem. O penhor permite no caso de falência, que o credor seja pago preferencialmente em relação aos demais credores e desde que respeitada a preferência dos créditos. Considerando a natureza acessória do penhor uma vez liquidada a obrigação principal, isto é, a dívida cessa também o penhor.

Podem existir duas formas de constituição do gravame:

- Consensual: em que as partes definem a garantia que frequentemente é acessória de um contrato mútuo, isto é uma operação de crédito.
- Legal: que é constituída a partir de um requerimento do credor ao juiz, para garantia.

2.4.1.7 Alienação Fiduciária

Esta é uma forma especial de garantia e bem próxima da real. Tem por objetivo bens móveis e identificáveis como máquinas, equipamentos e veículos e se opera com a transferência de posse indireta do bem para o credor, ficando o devedor apenas com a posse direta, isto é, o devedor alienante não é proprietário do bem alienado, tão somente faz uso dele. Uma vez liquidado o financiamento que esta garantia foi oferecida, a posse indireta retorna às mãos do devedor, que torna titular do domínio pleno do bem. Um exemplo bem simples é na documentação do veículo financiado, onde fica explícita a alienação e a instituição financeira que cedeu o empréstimo para aquisição do veículo.

2.5 Principais linhas de crédito para pessoas jurídicas

2.5.1 Contas Garantidas

Consiste em atribuir um limite dentro do qual a empresa pode emitir cheques que são honrados pelo banco, mesmo que não tenha provisão de fundos. Este tipo de recurso deveria ser utilizado pela empresa para cobrir suas necessidades ocasionais, enquanto entra dinheiro em sua conta decorrente de recebimento de clientes. O objetivo deste linha é cobrir emergências e à medida que vão entrando recursos na conta, o saldo devedor vai sendo reduzido até que seja coberto totalmente. A conta garantida é um facilitador para atender às necessidades imediatas de recursos do cliente. Do lado do banco representa um negócio de empréstimo, porém dificulta o dimensionamento da necessidade de recursos devido o banco na ter previsão de quanto e quando utilizará a conta garantida.

2.5.2 Desconto de Duplicatas

A empresa negocia as duplicatas com a instituição financeira, avaliza-as, ou seja, responsabiliza-se pelo pagamento, caso o sacado não o faça. O banco cobra uma taxa de juros, é uma espécie de antecipação feita pelo banco às empresas em troca de duplicatas a cobrar, ou seja é uma forma de antecipar o caixa ao seu cliente. Normalmente, o banco, além de avaliar seu cliente, o cedente da duplicata quer saber quem são os sacados para julgar a qualidade das duplicatas. Geralmente o prazo de duplicatas varia de acordo com a atividade do cliente.

2.5.3 Desconto de Cheques

O Brasil é diferenciado dos demais países por existir a função paralela do cheque aonde o cliente assume um compromisso através desta forma de pagamento. O ciclo ocorre da mesma forma que a duplicata, onde a empresa negocia os cheques com a instituição financeira, avaliza-as, ou seja, responsabiliza-se pelo pagamento, caso o emitente do cheque não o faça. O banco cobra uma taxa de juros, é uma espécie de antecipação feita pelo banco às empresas em troca dos cheques a cobrar, ou seja é uma forma de antecipar o caixa ao seu cliente.

Normalmente, o banco, além de avaliar seu cliente, quer saber quem são os emitentes para julgar a qualidade dos mesmos. O prazo e a concentração do emitente é definida pelo banco através de sua política de crédito.

2.5.4 Leasing

A operação de leasing, ou arrendamento mercantil, é caracterizada pela aquisição de um bem por uma empresa de arrendamento mercantil (arrendadora) que concede ao seu cliente (arrendatário) o uso desse bem por um determinado período de tempo. A empresa arrendadora tem a propriedade do bem, enquanto que a arrendatária tem posse. A operação assemelha-se a um financiamento de médio ou longo prazo, com opção de compra no final do período. Durante o prazo do contrato a empresa arrendatária paga mensalmente uma parcela e ao final do período o arrendatário pode adquirir o bem pelo valor residual previamente definido. É uma forma de uma empresa atender às suas necessidades de uso de equipamento, veículos e outros bens sem precisar imobilizar recursos.

2.5.5 Finame

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social BNDES, responde pela política brasileira de investimentos a longo prazo, visando o desenvolvimento econômico e social de um país, o fortalecimento da empresa nacional e à criação de pólos de produção, entre outras funções. Tem um conjunto de recursos, por exemplo FINAME, que visa atender às necessidades de investimento das empresas nacionais, na aquisição de máquinas e equipamentos. Por meio do FINAME, as empresas podem financiar certos percentuais de seus investimentos em ativo imobilizado. Para financiar investimentos de caráter permanente, o FINAME é uma linha de recursos a longo prazo. Os bancos, na condição de repassadores desse tipo de recursos, recebem uma comissão e assumem o risco de crédito. Como em qualquer operação de investimento, é necessário um projeto para demonstrar a viabilidade técnica e financeira do empreendimento.

2.5.6 CDC

CDC (Crédito Direto ao Consumidor) é destinado ao financiamento de bens e serviços. O financiamento de veículos é um exemplo típico desse tipo de operação. Outros bens de consumo duráveis, como geladeira, televisores, computadores podem ser objetos de CDC.

2.5.7 Capital de Giro

Os empréstimos de capital de giro são operações feitas pelos bancos para fornecimento de recursos às empresas para atender às suas deficiências de capital de giro. Existe um contrato especial onde se estabelece o prazo, formas de pagamento, taxa e encargos em geral, valores e garantias.

Um exemplo bem típico de empresas que recorrem a esta modalidade de crédito são as que têm ramos de atividades sazonais, como as livrarias e papelarias, em janeiro e fevereiro são os seus meses de picos de vendas, e os estoques devem estar completos para atender a demanda deste período, porém a empresa pode vir a não ter o recurso disponível para um volume alto de compras e desta forma acaba recorrendo ao capital de giro que pode ser pago em várias parcelas e ficando dentro da capacidade de pagamento do cliente.

2.5.8 Vendor

O produto vendor é uma forma de suprimento de capital de giro para a empresa, que efetua venda a prazo aos seus clientes e faz cessão de crédito a um banco. Desse modo, a empresa vende a prazo e recebe a vista. Na operação a empresa vendedora transfere o crédito ao banco mediante uma determinada taxa de desconto e assume o risco de crédito do título. É o modo de financiamento do comprador. No vendor, há a tendência de que a taxa de juros para o comprador seja menor que as taxas normais de mercado praticadas para o financiamento direto. O faturamento é feito pelo valor de venda a vista, reduzindo a base de cálculos para impostos e encargos são pagos pelo comprador.

2.5.9 Compropr

A iniciativa parte do comprador, que concentra em si o risco de crédito, a linha de crédito serve para financiar o estoque, onde possibilita à empresa utilizar parcialmente o limite aprovado para pagamento dos compromissos com seus fornecedores. A recomposição do limite é feita a cada amortização.

Vantagens para o Comprador:

- Possibilita a negociação de melhores preços com seus fornecedores.
- Negociação de desconto para pagamento à vista.
- Alongamento do prazo de pagamento de suas compras.
- Obter benefício fiscal, com redução do custo tributário.

Vantagens para o Fornecedor:

- Recebimento à vista das vendas realizadas.
- Redução da carga tributária (benefícios fiscais).

2.5.10 ACC

O ACC (Adiantamento sobre contratos de câmbio) é um produto destinado às empresas que praticam exportação de seus produtos e consiste na antecipação de recursos em moeda nacional, equivalente aos valores em moeda estrangeira. Essa antecipação do equivalente em moeda nacional pode ser total ou parcial em relação aos valores totais a serem exportados. Trata-se de uma forma de incentivar a exportação, adiantando ao produtor brasileiro recursos necessários para financiar a produção de bens a serem exportados.

Porém após a empresa exportadora produzir seus bens e embarcá-los, o adiantamento deixa de ser ACC e passa a ser ACE (Adiantamento contrato de exportação).

2.6 Definições das políticas de crédito

Segundo Jucius e Schelender..” as políticas proporcionam orientações uniformes e consistente nos casos de problemas, questões ou situações que se repetem frequentemente”

A política de crédito também chamada por alguns autores de “padrões de crédito”, sendo seu objetivo básico de orientação nas decisões de crédito, em face do objetivos desejados e estabelecidos. Pode-se dizer que política de crédito é:

- um guia decisão de crédito, porém não é a decisão;
- rege a concessão de crédito, porém não concede o crédito;
- orienta a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é o objetivo em si.

Para a definição das políticas de crédito de um banco existe o envolvimento da mais alta gerência pois eles iram determinar para onde o barco vai andar, qual o risco que pretendem correr em cada segmento que atendem.

Ao se definir a normas ou seja política o primeiro ponto é observar o macro-ambiente que influencia em toda atividade financeira, sendo: o governo, economia de um país, concorrência, cultura do povo e o clima.

O regime de governo e seu maior e menor grã de liberdade será um dos pilares de sustentação do macroambiente onde opera o sistema financeiro, acredita-se que não existe pior incerteza para um banqueiro quanto às regras políticas e econômicas e as ameaças que possam decorrer dessas incertezas.

A economia do país, da região, do estado ou do município é um fator determinante na forma de operação das instituições e do sistema financeiro.

Um banco deve saber oferecer linhas de crédito compatíveis com as necessidades da comunidade. E os padrões de análise de crédito devem-se moldar-se conforme a região que atende.

Outro ponto importante relacionado a economia é a diversificação de ramos de atividade que um banco opera, pois pode ocorrer algo na economia que afete todo um segmento e caso o banco esteja concentrado em empréstimos para este cliente suas chances de quebrar são grandes.

Sempre devemos fazer a nossa atividade mas com um olho voltado para a concorrência, observando nossos pontos fracos e fortes e da mesma forma dos concorrentes, com ajuda do marketing e planejamento auxiliando e desenvolvendo formas para que as metas sejam alcançadas.

O clima e a natureza têm influência na economia, na agricultura e nos hábitos. É um fator de análise.

A cultura de uma região ou país é outro componente a ser analisado no estudo do macroambiente, deve-se ter facilidade para assimilar os costumes e da realidade.

Ou seja a política de crédito são as normas que cada banco define para atender os clientes, como vai operar com determinado produto, quais serão as garantias envolvidas, qual o prazo, quais são os fatos determinantes para tomada de decisão, com base na forma que o banco pretende trabalhar sendo mais agressivo ou não, seguindo as normas da legislação brasileira, do Banco Central e Código Civil.

Resumindo de forma geral podemos citar que os fatores que interferem e os que devem ser abrangidos, podemos citar:

- as normas legais: na fixação da Política de Crédito de um banco, haverá necessidade de observação das normas emitidas pelas autoridades monetárias;
- a definição estratégica do banco: fatores do porta das empresas a serem atingidas, áreas de atuação geográfica, segmentação de mercado e produtos financeiros, serão decisivos na determinação dos padrões de crédito;
- os objetivos a serem alcançados: as metas de lucratividade e os objetivos de negócios a serem alcançados serão componentes da política geral do banco;
- a forma de decisão e de delegação do poder: trata-se da carta e alçada, onde define o valor de cada alçada, dependendo do cargo e

status do colaborador envolvido e bem como se alçada será individual, conjunta ou colegiada;

- os limites de crédito: é a forma que pretendo definir os riscos ao cliente, sendo que existe as opções de fazer um pacote de modalidades e o cliente utiliza da forma que pretende ou analiso risco por risco, versus a modalidade;
- a análise de crédito: quando um banco trabalha com clientes e atividades, portes, regiões diferentes muitas vezes precisará ter critérios de análise também diferentes. A forma de analisar um risco de R\$ 1.000.000,00 não pode ser o mesmo para uma operação de R\$ 1.000,00;
- a composição e a formalização dos processos: as normas de crédito devem definir quais os documentos compõem um processo de crédito sendo: contrato social, a ficha cadastral, a ficha de inscrição do cliente, as demonstrações financeiras, as planilhas de análise, o relatório de análise de crédito, pesquisa a respeito dos restritivos do proponente e a proposta de operação.
- a administração e o controle de crédito: a evolução tecnológica no campo e informática facilitou para administração e controle de crédito. A política de crédito que irá definir os critérios e classificação de risco, as formas de acompanhamento e revisão de crédito, as alçadas de decisão para transferências de operações de crédito em liquidação, entre outros fatores relevantes.

2.7 Análise de Crédito

A análise de crédito inicia-se no primeiro contato com o cliente, quando o cliente vem até o gerente ou vice versa quando o gerente vai visitar o cliente e pleitear a abertura da conta corrente e com consequência a análise de crédito a implantação de limites e o início do relacionamento.

A análise de crédito para pessoa jurídica incluir vários itens conforme mencionados abaixo:

- Tempo de fundação;
- Atividade, e o tempo que esta neste mesmo ramo;
- Tamanho da empresa, porte;
- Número dos Funcionários;
- Patrimônio e estrutura;
- Faturamento;
- Fornecedores;
- Clientes;
- Apontamentos e restritivos;
- Balanços Patrimoniais;
- Sócios;
- Endividamento;

Dentro dos sócios podemos destacar os seguintes itens, que tratam-se da análise da Pessoa Física gestora da empresa:

- Idade;
- Patrimônio;
- Apontamentos e restritivos;
- Estado civil – caso seja casado qual a forma da união e a mesma análise da pessoa física deve ser efetuada para os cônjuges;
- Endividamento;
- Participação em outras empresas;

Todos os detalhes não devem passar despercebidos, tudo deve ser observado, abaixo destacaremos aspectos relevantes para análise de crédito da pessoa jurídica.

2.7.1 Idade e porte da empresa:

A análise da idade das empresas propicia-nos importantes informações, ainda mas, o Brasil sendo um país empreendedor e que todos os dias empresas abrem e fecham, conforme estudos a média de insolvência ocorre entre os três e seis anos e 50% delas se concentraram na faixa de até nove anos de idade, e foi observado que empresas antigas quebram após a mudança ocorrida na administração, isto é, na troca de geração de comando dos negócios. Porém não pode ser afirmado que empresas novas não podem ser saudáveis e que as empresas antigas não podem quebrar.

Em resumo é importante observar a data da fundação da empresa e caso existam alterações o que vem ocorrendo com a mesma, mudou de endereço, atividade ou sócios, sendo que este último item é importante, pois uma empresa pode apresentar uma fundação antiga como dez anos de existência, porém ao observar a data da entrada dos sócios atuais verifica-se que foi recente e muitas vezes esta experiência de dez anos não existe. Avaliar se os atuais sócios podem comprovar experiência, justificar qual foi o motivo da compra ou venda da empresa, o mesmo ocorre com alteração do ramo de atividade, pode-se ter muito conhecimento no ramo de materiais de construção a caso altere atividade para supermercado é um ramo totalmente diferente e novo.

2.7.2 Ramo de atividade:

As empresas cujo ramo de atividade está diretamente relacionado com outro sofre influências. Desse modo, é importante conhecermos o comportamento dos diversos setores de atividade econômica e também a correlação entre setores. Isso será um importante direcionador no processo de diversificação de risco. Por exemplo, o desaquecimento do ramo de construção civil afeta diretamente o desempenho das empresas de materiais de construção empreiteiras e olarias.

Outro cuidado relevante são empresas que operam atividades da moda como fábricas de sapatos em especial femininos pois deve sempre estar com os estoques atualizados para ter êxito na colocação deles no mercado, caso contrário terá dificuldades de vender seu estoque e ou produção e ter sempre uma linha atualizada.

2.7.3 Grupo econômico:

Quando a empresa analisada tem como sócios outras empresas ou os sócios da empresa são proprietários de outras empresas ou ainda a situação do aval ter participação em empresas, deve ser formado um grupo econômico. A idéia principal é verificar quanto de risco o grupo terá com a instituição financeira para evitar concentração de riscos, da mesma forma, analisar estas empresas, independente se tem ou não c/c com a instituição financeira, porém é primordial ter um cadastro no mínimo básico, onde podem ser extraídas informações como: a) apontamentos e restritivos; b) quanto tempo existe; c) qual é a atividade; d) existe relação com os negócios da empresa que esta pleiteando riscos e as demais empresas ligadas ou operam em ramos distintos, caso sim, deve ser levantado o motivo;. A instituição financeira define o percentual relevante de co-participação porém 25% é bem usual e relevante.

2.7.4 Apontamentos e Restritivos:

Todo o sistema de um banco faz leitura de um CNPJ e CPF e faz buscas dos apontamentos ocorridos nos últimos cinco anos. ((Caso existam deve ser questionado: a) a data que ocorreu; foi recente ou mais antigo, o que demonstra que o problema já foi solucionado; b) o que gerou; c) a gravidade d) os valores são relevantes; Cabe ao gerente já justificar para equipe de análise de crédito ou ele mesmo exercendo sua alçada deve buscar maiores detalhes com o cliente em relação ao que ocorreu, visto que são indicativos negativos.

2.7.5 Sazonalidade:

Existem empresas cujos mercados que atuam dependem de épocas específicas, como é o caso daquelas que produzem sorvete, que devem orientar sua produção para atender às épocas de maior demanda. O principal é observar a sazonalidade da empresa e contar que existiram alguns períodos com grande queda do faturamento e a empresa deve ter fôlego para se manter neste período é relevante e necessita ser bem observado.

2.7.6 Concentração:

Conhecer quem são os fornecedores e os clientes da empresa é primordial, deve-se ter cuidado com empresas que tem grande dependência do fornecedor, sendo que este fornece o principal produto ou matéria prima, ou ainda a situação de um único cliente, ou seja operar com clientes concentrados. O risco ocorre caso o fornecedor desista de operar com a empresa ou venha a ter problemas e dificuldades de fornecer a matéria prima. Podemos imaginar como ficaria a situação da empresa sem ter como produzir e efeito cascata sem receber e ter como honrar as dívidas com bancos, funcionários, governo, etc.

A concentração com um único cliente é outro ponto bem delicado e da mesma forma gera a situação de risco e os problemas mencionados, um exemplo pode ser uma fábrica de peças automotivas, caso a grande parte ou toda produção seja vendida para a montadora X e esta desista ou encontre outro fornecedor como a empresa fica de mãos atadas.

2.7.7 Endividamento

Analisar o endividamento do cliente no mercado é a soma total de riscos, que é obtido junto ao Banco Central do Brasil, através do sistema chamado Sisbacen, após o levantamento dos valores deve-se observar: a) Quanto o cliente tem de faturamento médio (média dos últimos seis ou doze meses) versus o endividamento total; b) Quanto do faturamento está comprometido com pagamento de empréstimos; c) Quanto é de longo e médio prazo; d) Quais as modalidades mais usadas; com estes questionamentos e análises vai se formando a decisão de crédito.

2.8 Tomada de decisão

Com base em tudo que foi mencionado nos itens anteriores chega o momento da definição do risco.

A grande maioria dos bancos atualmente utiliza sistemas de informática como outro indicativo na decisão de crédito, assim que o cadastro é formado com as informações colhidas o sistema faz uma leitura e estipula um rating ou score para o cliente, baseado em estudos em relação ao mercado que a empresa opera, atividade, região, idade dos sócios, patrimônio da empresa, porte, etc e para cada subitem vai gerando um peso que ao final teremos o score que auxilia na tomada de decisão.

Depois que ocorre a implantação do limite o sistema efetua uma leitura do comportamento do cliente que pode ser mensal e avalia os excessos, usos dos limites, históricos de cheques devolvidos, etc, é uma ferramenta de grande auxílio e pro ativa na tomada de decisão e manutenção dos riscos.

Existem três perguntas fundamentais em qualquer situação de empréstimo.

Para quê?

Por quanto tempo

Como vai repagar?

Inicia-se a tomada de decisão a partir de uma proposta de crédito onde é definido a modalidade, o valor, o prazo, a taxa e as garantias.

O analista de crédito e ou gerente caso tenha alçada para implantação de riscos vai analisar a operação, medindo os riscos que envolvem, observando a operação se esta dentro da política de crédito determinada pela instituição financeira e/ou vamos operar fora de algum padrão.

A decisão de crédito pode ter muitas variáveis e é algo complexo, para tanto numa equipe de vinte pessoas cada uma pode tomar uma decisão diferenciada e baseia-se muito também em experiências anteriores, o feeling em relação a operação, os confortos, as garantias, a situação econômica do país no momento e ou as diretrizes da instituição financeira.

O parecer final é uma escolha entre as alternativas conhecidas e as possíveis de serem efetuadas.

3. EMBASAMENTO TEÓRICO SOBRE ANÁLISE ATRAVÉS DOS ÍNDICES ECONÔMICOS E FINANCEIROS

As empresas tem uma grande ferramenta para análise de crédito que são os balanços, onde muitas informações podem ser colhidas e torna-se um ponto forte para a decisão de crédito.

Pela abrangência do tema iremos levantar alguns pontos relevantes sobre análise financeira de uma empresa, ou seja os principais índices para auxiliar na decisão.

Segundo JOSÉ PEREIRA DA SILVA 2000, podemos conceituar análise financeira como sendo o exame das informações obtidas por meio das demonstrações financeiras, com intuito de compreender, avaliar, aspectos como: a) a capacidade do pagamento da empresa por intermédio da geração de caixa, b) a capacidade de remunerar os investidores gerando lucro em níveis compatíveis com suas expectativas, c) nível de endividamento, motivo e qualidade do endividamento, d) políticas operacionais e seus impactos na necessidade de capital de giro da empresa, e) diversos outros fatores que atendam ao propósito do objetivo da análise.

Para se ter uma análise dos dados do balanço mais completa, deve-se ter no mínimo três períodos.

3.1 Reclassificação do balanço

O balanço pode ser analisado da forma que foi apresentado, porém nem sempre as contas estão corretamente classificadas nas contas e/ou grupos que deveriam estar. Para adequar o balanço então se faz necessário uma reclassificação das contas, como exemplo a conta duplicatas descontada é uma conta dedutora da conta clientes, porém, nada mais é do que um empréstimo com bancos o ideal é transferir o saldo para o passivo junto com empréstimos, essas pequenas alterações podem ser significativas no momento na análise dos dados porém, caso não ocorra os índices levantados não são corretos e ideais para análise.

3.2 Balanço Patrimonial

O Ativo Total representa os bens e direitos e é subdividido em três grandes grupos sendo:

Ativo Circulante: serão classificadas neste grupo, além das disponibilidades (caixa, bancos e aplicações), as demais contas pertinentes ao giro da empresa no curto prazo ou seja 360 dias , tais como: clientes, estoques e outros créditos.

Ativo Realizável a Longo Prazo: São as mesmas contas do Ativo Circulante todos os direitos a receber ou apropriar-se porém acima de 365 dias.

Permanente: Como o própria nomenclatura trata-se dos bens, aplicações e investimentos em novos negócios ou produtos da empresa que são permanentes. É dividido em Investimentos, Imobilizado e Diferido.

Os Investimentos são correspondentes a participação que a empresa possua em outras sociedades, como sócia ou acionista e em caráter permanente.

O Imobilizado representa os bens como máquinas, móveis, imóveis e veículos e da mesma forma os direitos como marcas e patentes, não destinados a comercialização mas ligados a produção e a manutenção das empresas.

O Diferido são contas pré-operacionais, as despesas com a modernização da empresa e bem como despesas com pesquisas para novos produtos, fábricas enfim algo que possa proporcionar melhores resultados no futuro.

O Passivo Total representa as obrigações e o capital próprio é e subdividido em três grandes grupos sendo:

Passivo Circulante: Todas as obrigações num período inferior ou igual a 360 dias, tais como fornecedores, bancos e salários a pagar.

Passivo Exigível a Longo Prazo: Todas as obrigações como as do Passivo Circulante porém acima de 360 dias.

Temos uma conta especial que pode ser considerada um sob grupo que chama-se Resultado de Exercício Futuro: são valores que ainda não podem ser tidos, em definitivo, como capital próprio, mas também não trata-se de capital alheio.

Patrimônio Líquido: São classificadas as contas como capital social e as reservas em geral, dos lucros retidos e acumulados.

3.3 Análise Vertical e Horizontal

Através da análise podemos encontrar a relação de cada item do balanço com o total, o ideal é que no mínimo tenha-se os balanços de três onde pode ser observado o seguinte comparativo, em 2005 clientes representava 36,84% do total do Ativo já em 2006 em relação ao Ativo a conta clientes representa 45% ou seja, qual o motivo do aumento?; o cliente vendeu mais ou prazo ficou maior?; estes questionamentos geram informações relevantes e da mesma forma ocorre com as contas do Passivo e da DRE.

ANÁLISE VERTICAL	2004		2005		2006	
Ativo Circulante	390.000	61,90%	662.000	69,68%	708.000	70,80%
Caixa, Bancos e Aplicações	42.000	6,67%	54.000	5,68%	65.000	6,50%
Clientes	203.000	32,22%	350.000	36,84%	450.000	45,00%
Estoques	120.000	19,05%	206.000	21,68%	180.000	18,00%
Outros Ativos	25.000	3,97%	52.000	5,47%	13.000	1,30%
Ativo Realizável a Longo Prazo	35.000	5,56%	25.000	2,63%	56.000	5,60%
Impostos a restituir	35.000	5,56%	25.000	2,63%	56.000	5,60%
Ativo Permanente	205.000	32,54%	263.000	27,80%	236.000	23,60%
Imobilizado	205.000	32,54%	263.000	27,68%	236.000	23,60%
Ativo Total	630.000	100,00%	950.000	100,00%	1.000.000	100,00%

As informações da Análise Horizontal somente podem ser obtidas se tivermos mais de um período, pois nada mais é do que a relação das mesmas contas confrontadas de um ano para o outro para observar se elas vem aumentando ou diminuindo.

Conforme, o balanço abaixo observamos que a Conta Caixa, Bancos e Aplicações de 2005 cresceu 69,7% em relação à 2004, já os impostos a restituir ocorreu um decréscimo de 28%, é desta forma que é feita a análise, quais contas são importantes que ocorra redução e/ou aumento, porém por trás de cada

informação existe uma informação relevante, não necessariamente o aumento do endividamento seja ruim pois pode representar a compra de uma máquina que aumentou a produção e agora atende a demanda e em contrapartida houve um aumento da receita em três vezes, o exemplo é bem simples porém para deixar claro que deve-se buscar as causas, segundo Schrickel (2000).

ANÁLISE HORIZONTAL	2004		2005		2006	
Ativo Circulante	390.000	100,00%	662.000	69,74%	708.000	6,95%
Caixa, Bancos e Aplicações	42.000	100,00%	54.000	28,57%	65.000	20,37%
Clientes	203.000	100,00%	350.000	72,41%	450.000	28,57%
Estoques	120.000	100,00%	206.000	71,67%	180.000	-12,62%
Outros Ativos	25.000	100,00%	52.000	108,00%	13.000	-75,00%
Ativo Realizável a Longo Prazo	35.000	100,00%	25.000	-28,57%	56.000	124,00%
Impostos a restituir	35.000	100,00%	25.000	-28,57%	56.000	124,00%
Ativo Permanente	205.000	100,00%	263.000	28,29%	236.000	-10,27%
Imobilizado	205.000	100,00%	263.000	28,29%	236.000	-10,27%
Ativo Total	630.000	100,00%	950.000	50,79%	1.000.000	5,26%

3.4 Liquidez

Segundo José Pereira da Silva (2000), os índices de liquidez visam fornecer uma medida, ou melhor, um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades.

3.4.1 Liquidez Geral

Indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto prazo, longo prazo para fazer face as suas dívidas totais.

$$LG = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

A interpretação do índice de liquidez geral é no sentido de quanto maior melhor, mantidos constantes dos demais fatores.

3.4.2 Liquidez Corrente

Indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto prazo, comparando com suas dívidas serem pagas no mesmo período.

$$LC = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

3.4.3 Liquidez Seca

Indica quanto a empresa possui em dinheiro, em aplicações financeiras a curto prazo e em duplicatas a receber, para fazer face ao seu passivo circulante, ou seja são as contas mais líquidas e fáceis de serem transformadas em caixa, exclui a conta Estoques pois não é tão rápido e fácil de transformar os estoques em caixa.

$$LS = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Os três índices de liquidez completam-se entre si e permitem o analista certo aprofundamento no exame do risco da empresa. São parâmetros cuja observação é necessária, mas não suficiente para conclusão acerca da robustez financeira da empresa.

E em todos os índices o percentual encontrado deve ser dividido por 100% e retirando a porcentagem vemos que a empresa apresenta X reais para liquidar sua dívida. Conforme Schrickel (2000) a liquidez é “ a capacidade de liquidar obrigações em dia”.

3.4.4 Prazo Médio de Rotação dos Estoques

O prazo médio de rotação dos estoques indica quantos dias em média, os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos. Na forma de interpretar a conta estoques, a primeira é observar o montante de estoques e este representa uma certa potencialidade de ser transformado em dinheiro e outra forma é entender estoques como uma aplicação de recursos no ativo circulante. Quanto

maiores os estoques, mais recursos a empresa se compromete, e junto com os mesmos, os custos de aquisição ou fabricação, os gastos com transportes, armazenagem e seguros. O importante [e observar o que esta financiando os estoques, se são os recursos próprios ou de terceiros.

A fórmula para o cálculo é a seguinte:

$$PMRE = \frac{Estm \times DP}{CMV}$$

Estm = Estoque médio

DP = Dias do período, ou seja 360 dias para um ano

Lê-se que quanto maior, pior, pois quanto mais demora para rodar os estoques, mas a empresa demora para receber e estoque parado significa custo. Entretanto deve ser analisado juntamente com os prazos de recebimento de vendas e pagamento de compras.

3.4.5 Prazo Médio de Recebimento de Vendas

O prazo médio de recebimento representa quantos dias em média, a empresa leva para receber é decorrente de dois fatores básicos: a) montante de vendas e b) prazo concedido aos clientes para pagamento.

A fórmula para o cálculo do prazo médio de recebimento das vendas é a seguinte:

$$PMRV = \frac{DRm \times DP}{VL + IMP}$$

DRM = Duplicatas a Receber (média do período)

VL = Vendas Liquidas e ou Receitas Liquidas

IMP= Impostos sobre vendas

DP = Dias do período considerado

Do ponto de vista de análise de risco, prazo médio de recebimento das vendas é um índice do tipo “quanto maior, pior”. Contudo, convém analisá-lo juntamente com os prazos de rotação de estoques e de pagamento das compras.

3.4.6 Prazo Médio de Recebimento de Compras

O prazo médio de compras representa quantos dias em média, a empresa leva para pagar seus fornecedores.

A fórmula para o cálculo do prazo médio de recebimento de compras é a seguinte:

$$\text{PMPC} = \frac{\text{FORNm} \times \text{DP}}{\text{C}}$$

FORNm = Fornecedores (média do período)

C = Compras

DP = Dias do período considerado

Do ponto de vista de análise de risco, prazo médio de pagamento das compras é um índice do tipo “quanto maior, melhor”, desde que seu volume de fornecedores não se mantenha alto por atraso nos pagamentos.

3.5 Análise de Estrutura

Segundo José Pereira da Silva (2000), cita que os índices de estrutura são aqueles que relacionam a composição de capitais próprios e de terceiros, que medem os níveis de imobilização de recursos e que buscam diversas relações na estrutura da dívida da empresa.

3.5.1 Participação de Capitais de Terceiros

O índice de participação de capitais de terceiros indica o percentual de capital de terceiros em relação ao patrimônio líquido, retratando a dependência da empresa em relação aos recursos externos.

$$\text{PCT} = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

A interpretação do índice de participação de capitais de terceiros, isoladamente, para o analista financeiro, cujo objetivo é avaliar o risco da empresa, é no sentido de quanto maior, pior, mantidos constantes fatores. Para a empresa, entretanto, pode ocorrer que o endividamento lhe permita melhor ganho por ação, porém associado ao maior ganho estará o maior risco.

3.5.2 Composição do Endividamento

Indica quanto da dívida total da empresa deverá ser pago a curto prazo, isto é, as obrigações a curto prazo comparadas com as obrigações totais.

$$\text{CE} = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}} \times 100$$

Da mesma forma quanto maior o índice é pior, mantidos constantes os demais fatores. O índice composição do endividamento mostra as características do endividamento da empresa, quanto ao vencimento das dívidas, o fato isolado de a dívida estar concentrada no curto prazo não é, necessariamente um fator negativo, é preciso conhecer a estrutura geral da empresa, quanto à participação de capitais de terceiros, sua capacidade de geração de recursos e mesmo sua condição de renovar a dívida de curto prazo junto aos credores.

3.5.3 Endividamento Financeiro sobre o Ativo Total

Esse índice indica a participação do passivo financeiro no financiamento do ativo da empresa, mostrando a dependência da empresa junto a instituições financeiras. O ativo total representa a totalidade dos recursos aplicados na empresa, enquanto a dívida financeira representa os recursos provenientes de bancos ou

outras fontes financeiras com semelhante impacto atual ou futuro, segundo José Pereira da Silva (2005). Sendo a fórmula:

$$\text{EFT} = \frac{\text{DD} + \text{IF} + \text{TLP} + \text{DIV} + \text{ELP}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

Legenda:

DD = Duplicatas Descontadas

IF= Instituições Financeiras

TLP = Transferência do longo prazo para o passivo circulante

DIV = Dividendos, imposto de renda e outros.

ELP = Exigível a longo prazo

A interpretação da relação da dívida financeira em relação ao ativo total é no sentido de quanto maior, pior, indicando que quanto menos a empresa depender de recursos remunerados para financiar seu ativo, melhor será a qualidade de sua estrutura de capitais.

3.6 Análise da Lucratividade e Desempenho

3.6.1 Giro do Ativo

O giro do ativo é um dos principais indicadores da atividade da empresa. Estabelece relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados da empresa, que são representados pelo ativo total médio.

$$\text{GA} = \frac{\text{Vendas Líquidas ou Receitas Líquidas}}{\text{Ativo total médio}}$$

Sendo: Ativo total médio o valor do ativo total do ano $X1+X2 / 2$ ou seja a média dos dois anos.

A melhor interpretação isolada do índice de giro do ativo é no sentido de “quanto maior, melhor”, indicando o nível de eficiência com que são utilizados os recursos aplicados na empresa, isto é, o ativo total.

3.6.2 Retorno sobre as Vendas

O índice compara o lucro líquido em relação às vendas líquidas do período, fornecendo percentual de lucro que a empresa está obtendo em relação ao faturamento.

$$RSV = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

A interpretação do índice de retorno sobre as vendas é no sentido de que “quanto maior, melhor”.

3.6.3 Retorno sobre o Ativo

O índice de retorno sobre o ativo indica a lucratividade que a empresa propicia em relação aos investimentos totais representados pelo ativo total médio.

$$RSA = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total Médio}} \times 100$$

A interpretação do índice de retorno sobre as vendas é no sentido de que “quanto maior, melhor”.

3.6.4 Retorno sobre o Patrimônio Líquido

O índice de retorno sobre o patrimônio líquido indica quanto de prêmio os acionistas e ou proprietários da empresa estão obtendo em relação e seus investimentos no empreendimento. O lucro, portanto, é o prêmio do investidor pelo risco do seu negócio.

$$RSPL = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Patrimônio Líquido médio

Sendo: Patrimônio líquido médio é o valor do ativo total do ano $X1+X2 / 2$ ou seja a média dos dois anos.

A interpretação do índice de retorno sobre o patrimônio líquido é no sentido de “quanto maior, melhor”.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As instituições financeiras cada vez mais buscam saídas para melhorar o crédito, para que o mesmo seja sadio, pois o risco adequado com a capacidade de pagamento do cliente é lucro na certa, onde o cliente sai ganhando e não toma além da sua capacidade de pagamento e da mesma forma a instituição ganha pois as chances de perdas são reduzidas. Este seria o mundo perfeito, por isso cada vez mais e mais surgem indicadores para a tomada de decisão de crédito.

Crédito influencia a economia de um país e esta diretamente envolvido com o desenvolvimento, a situação econômica e o estado que encontra-se seja de estabilidade ou com a temida inflação subindo.

Os índices financeiros e econômicos das empresas são grandes ferramentas e auxiliam em muito a tomada de decisão, porém deve-se atentar que muitas vezes os dados são estáticos de um período já ocorrido, o importante é observar o ontem, hoje e o cenário futuro. Conceder crédito e gerenciar uma carteira, é ter uma visão além e vive-se muito do futuro, cenários que muitas vezes não acontecem ou outros que ocorrem e que seriam inimagináveis.

A função do crédito é levantar os riscos envolvidos na operação, até onde se pretende chegar, qual o risco embutido no negócio e qual o retorno esperado versus o risco. Todas as ferramentas servem para avaliar este risco de uma forma mais apurada, desde que nenhum fator macroeconômico venha a interferir o risco pode ser bem apurado.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ÁVILA Filho, Francisco. **Análise Avançada de Crédito**. 1 edição. São Paulo, IBCB, 1992.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços – Abordagem Básica e Gerencial**. 6 edição. São Paulo: Atlas 2003.

SANTI Filho, Armando. **Avaliação de Riscos de Crédito**. 1 edição. São Paulo, Atlas 2000.

SANTOS, José Odálio. **Análise de Crédito – Empresas e Pessoas Físicas**. São Paulo, Atlas 2000.

SAVYTZKY, Taras. **Análise de Balanços - Método Prático**. 4. edição. Curitiba, Juruá, 2007.

SCHRICKEL, Kurt Wolfgang. **Análise de Crédito**. 5 edição. São Paulo, Atlas 2000.

SECURATO, José Roberto. **Decisões Financeiras em Condições de Risco**. 1 edição. São Paulo, Atlas, 1996.

SILVA, José Pereira. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. 4 edição. São Paulo, Atlas, 2003.

SILVA, José Pereira. **Análise Financeira das Empresas**. 7 edição. São Paulo, Atlas, 2005.